

Einkaufsvolumen: Kennzahl, Steuerungsgröße und Verhandlungshebel im industriellen Beschaffungsmanagement

Das Einkaufsvolumen bezeichnet den Gesamtwert oder die Gesamtmenge der von einem Unternehmen innerhalb einer Periode beschafften Güter und Dienstleistungen. Es ist eine der zentralen Größen im Beschaffungsmanagement, denn es bestimmt sowohl die Budgetplanung als auch die Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten. Wer sein Einkaufsvolumen transparent strukturiert, kann Bündelungspotenziale erkennen, Einkaufskennzahlen belastbar berechnen und die Beschaffungspolitik gezielt steuern.

Das Wichtigste in Kürze

- Das Einkaufsvolumen umfasst typischerweise den wertmäßigen Gesamtwert aller Beschaffungen eines Zeitraums, ergänzt um mengenmäßige Betrachtungen.
- Es unterscheidet sich vom Umsatz dadurch, dass es ausschließlich die Eingangsseite des Unternehmens abbildet.
- Direktmaterial macht in der Fertigungsindustrie häufig 50 bis 70 Prozent des Einkaufsvolumens aus.
- Das Volumen ist die Grundlage für Savings-Nachweise, Lieferantenbewertungen und Budgetierung.
- Eine saubere Datenbasis aus dem Materialstamm und der Warenkorbanalyse ist Voraussetzung für belastbare Aussagen.
- Konsolidiertes Volumen erhöht typischerweise die Verhandlungsmacht und senkt Prozesseinheitskosten.

Definition: Einkaufsvolumen

Das Einkaufsvolumen ist die wertmäßige Summe aller bestellten und abgenommenen Leistungen des Einkaufs innerhalb einer definierten Periode, häufig ergänzt um mengenmäßige Angaben je Material oder Lieferant. Es kann brutto (inklusive Fracht, Verpackung und Nebenkosten) oder netto (reine Materialwerte) ausgewiesen werden. In der Praxis haben sich beide Sichten etabliert, da sie unterschiedliche Fragestellungen beantworten.

Abgrenzung zu Umsatz und Beschaffungsbudget

Das Einkaufsvolumen ist nicht mit dem Umsatz zu verwechseln: Es bildet die Eingangsseite ab, also alles, was das Unternehmen zukaufte. Das Beschaffungsbudget hingegen ist eine Plangröße aus der Budgetierung und gibt an, welches Volumen wirtschaftlich erwartet wird. Die Abweichung zwischen geplantem Budget und realisiertem Volumen ist selbst eine wichtige Steuerungskennzahl.

Direkt- und Indirektelekt Komponenten

In Fertigungsunternehmen setzt sich das Volumen typischerweise aus Direktmaterial (Rohmaterial, Teile, Komponenten), Indirektem Einkauf (Dienstleistungen, IT, MRO) sowie Logistik- und Nebenkosten

zusammen. Die Zusammensetzung variiert stark nach Branche; ein Zulieferer mit hohem Materialanteil steuert anders als ein dienstleistungsorientierter Betrieb. Eine klare Segmentierung je Category ist daher Standard.

Methoden zur Erfassung und Strukturierung des Volumens

Ein belastbares Einkaufsvolumen entsteht nicht durch eine einzelne Abfrage, sondern durch systematische Datenaufbereitung. Grundlage sind Bestelldaten, Rechnungsdaten und Materialstamm; erst deren Verknüpfung erlaubt Aussagen über Lieferanten, Warengruppen und Preise.

Datenbasis und Attributpflege im Materialstamm

Ohne konsistente Materialstammdaten zerfällt jede Volumenanalyse: gleiche Teile unter verschiedenen Nummern führen zu künstlich fragmentierten Volumina. Eine systematische Attributpflege Materialstamm – etwa zu Warengruppe, Einheit, Lieferant und Preisbasis – ist therefore Voraussetzung. In der Praxis gehören Bereinigung von Dubletten und Vereinheitlichung von Mengeneinheiten zu den ersten Schritten.

Warenkorbanalyse und Spend-Cubes

Die Warenkorbanalyse strukturiert das Volumen nach Kategorien, Lieferanten und Verwendungsarten; oft ergänzt um einen Spend-Cube mit den Dimensionen Zeit, Lieferant und Materialgruppe. So lassen sich Bündelungspotenziale erkennen, etwa wenn mehrere Standorte denselben Artikel über verschiedene Lieferanten beziehen. Die Ergebnisse fließen direkt in die Beschaffungspolitik ein.

Planung und Budgetierung

Im Rahmen der Budgetierung wird das erwartete Einkaufsvolumen je Kategorie und Monat geplant und mit den Absatz- beziehungsweise Produktionsplänen verknüpft. Abweichungsanalysen zeigen, ob Volumenschwankungen aus der Nachfrage, aus Preisänderungen oder aus Fehlsteuerung im Bestellprozess resultieren. So wird das Volumen von einer vergangenheitsorientierten Zahl zu einer aktiven Steuerungsgröße.

Bedeutung für Verhandlung, Ausschreibung und Lieferantensteuerung

Das bekannte und konsolidierte Volumen ist der wichtigste Hebel im Lieferantengespräch. Lieferanten kalkulieren ihre Angebote auf Basis erwarteter Abnahmemengen; wer verbindliche Volumina kommunizieren kann, erzielt in der Regel bessere Konditionen.

Volumen als Verhandlungshebel im Bieterprozess

In Ausschreibungen, Bietergesprächen und der E-Auction Vorbereitung ist die Angabe des Vergabevolumens ein zentraler Parameter. Unklare Mengenangaben führen zu Risikoaufschlägen der Bieter; eine transparente Volumenadresse erzeugt dagegen Wettbewerb. Beim Best and Final Offer (BAFO) entscheidet häufig die Glaubwürdigkeit der Volumenperspektive über das letzte Gebot.

Lieferantenportfolio und Bündelung

Volumen je Lieferant bestimmt dessen Bedeutung im Lieferantenportfolio und damit die Intensität der Betreuung. Bündelung bei wenigen Lieferanten senkt typischerweise Preise und Aufwand, erhöht aber Abhängigkeiten. Eine bewusste Volumenverteilung – etwa 70/30-Aufteilungen – balances Preisvorteil

und Versorgungssicherheit ab.

Kontraktierung und Abnahmegarantien

Rahmenverträge mit Abnahmeverpflichtungen sichern günstige Konditionen, erzeugen aber Risiko bei Nachfragerückgang. Wer Mindestabnahmen zusagt, sollte Volumenschwankungen im Vertrag regeln, etwa über Bandbreitenklauseln. Ergänzend regeln die gewählten Incoterms – etwa CIF oder DPU –, welche Kostenanteile überhaupt im ausgewiesenen Volumen enthalten sind.

Wichtige KPIs rund um das Einkaufsvolumen

Das Einkaufsvolumen ist Bezugsgröße für die meisten Einkaufskennzahlen. Erst im Verhältnis zu anderen Größen – Umsatz, Budget, Vorjahreswert – wird es aussagekräftig.

Materialkostenquote und Volumenanteile

Die Materialkostenquote setzt das Einkaufsvolumen ins Verhältnis zum Umsatz und zeigt die Hebelwirkung des Einkaufs: Sinkt sie um einen Prozentpunkt, wirkt das häufig stärker auf das Ergebnis als Umsatzsteigerungen im gleichen Umfang. Ergänzend werden Volumenanteile je Kategorie, Lieferant und Region betrachtet, um Klumpenrisiken zu erkennen.

Savings, Budgetabweichung und Volumenflexibilität

Savings werden in der Praxis fast immer prozentual auf ein Ausgangsvolumen bezogen; ohne saubere Volumendaten sind sie nicht nachweisbar. Die Budgetabweichung vergleicht geplantes und realisiertes Volumen. Auch die Bestandsanalyse greift auf Volumina zurück, da gebundenes Kapital im Lager in Relation zum Beschaffungsvolumen zu bewerten ist.

Operative Ergänzungskennzahlen

Flankierend betrachten Einkaufsteams Kennzahlen wie Termintreue, die Bestellbestätigungspflicht absichernde Quoten oder die Quote stornierter Bestellungen. Ein hoher Anteil an Bestellstorno kann auf fehlerhafte Bedarfsplanung hinweisen und verfälscht die Volumenplanung künftiger Perioden. Auch die Versprechungsfähigkeit aus der Lieferantenperspektive – Available to Promise (ATP) – hängt von realistischen Volumenprognosen ab.

Risiken, Kontrollen und Compliance

Ein hohes Einkaufsvolumen birgt Risiken: Preis-, Währungs-, Lieferanten- und Compliance-Risiken wachsen mit dem Wert der Beschaffung. Kontrollen müssen daher eng an der Volumensteuerung ansetzen.

Finanzielle Risiken und Absicherung

Bei bedeutenden Fremdwährungs-Volumina kommt Hedging in Betracht, um Preisschwankungen abzufedern. Steigen Rohstoff- oder Energiepreise, wirkt sich das über die Beschaffungspreise direkt auf die Herstellkosten aus; manche Unternehmen kalkulieren intern mit einem CO₂-Preis, um künftige Kostensteigerungen früh sichtbar zu machen. Zoll- und Frachtkosten verändern das effektive Volumen zusätzlich.

Prozess- und Compliance-Kontrollen

Freigabestufen, Budgetkontrollen vor Bestellung und regelmäßige Lieferantenbewertungen begrenzen

Risiken. Mängelrügen werden über die Belastungsanzeige gegenüber dem Lieferanten geltend gemacht; der Bestellstorno dokumentiert abweichende Abnahmen. Für gelieferte Materialien im regulierten Umfeld sind Nachweise wie die Certificate of Conformity oder die Langzeit-Lieferantenerklärung (LLE) Bestandteil der Volumenprücke – unabhängig vom Wert, aber umso wichtiger bei hohen Stückzahlen.

Klassische Fehlerquellen

Häufige Fehler: Volumen wird nur wertmäßig ohne Mengenblick betrachtet, Nebenkosten werden inkonsistent zugeordnet oder dezentrale Einkäufe erfassen die Datenerfassung gar nicht erst. Auch Maverick Buying, also Beschaffungen außerhalb freigegebener Prozesse, verzerrt das Bild. Lessons Learned aus abgeschlossenen Projekten helfen, solche Lücken systematisch zu schließen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung, Transparenz und Nachhaltigkeit

Das Einkaufsvolumen wird zunehmend automatisiert und in Echtzeit ausgewiesen. Digitalisierte Beschaffungsprozesse und standardisierte Datenmodelle machen Volumenanalysen schneller und granularer.

Automatisierte Spend-Analysen

Moderne E-Procurement- und ERP-Systeme liefern Bestelldaten in nahezu Echtzeit; künstliche Intelligenz unterstützt bei der Klassifizierung auch unstrukturierter Daten wie Freitextbestellungen. Category Intelligence ergänzt die interne Sicht um Markt-, Preis- und Lieferantenwissen und macht die Volumenplanung zukunftsfähig. Die Einkaufsoptimierung beginnt damit zunehmend bei der Datenqualität.

Nachhaltigkeit und CO2-Betrachtung

Neben dem finanziellen Volumen gewinnt das Emissionenvolumen an Bedeutung: Beschaffte Mengen werden mit CO2-Faktoren bewertet, um den Scope-3-Fußabdruck zu erfassen. Ein CO2-Preis hilft, diese Emissionen in Entscheidungen zu bewerten und Volumenentscheidungen auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten zu vergleichen. Zunehmend fordern Kunden solche Angaben vertraglich ein.

Typische Kennzahlen

Materialkostenquote: typischerweise 50–70 % des Umsatzes (Fertigung)

Einkaufsvolumen ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt; Hebelgröße für das Ergebnis

Budgetabweichung: ± 5 %

übliche Toleranz zwischen geplantem und realisiertem Volumen; größere Abweichungen klären

Anteil kontraktiertes Volumen: typischerweise > 70 %

Volumen unter Rahmenverträgen erhöht Preissicherheit

Quote Maverick Buying: < 5 %

Beschaffung außerhalb der Prozesse verzerrt das erfasste Volumen

Savings auf Ausgangsvolumen: üblicherweise 2–5 % p. a.

prozentuale Nachweise sind nur mit sauberer Volumenbasis belastbar

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 45 Millionen Euro Jahresumsatz und einem Einkaufsvolumen von etwa 25 Millionen Euro analysierte seine Spend-Daten neu. Nach Bereinigung des Materialstamms zeigte sich, dass ein identisches Standard-Bauteil über drei Standorte bei fünf Lieferanten beschafft wurde. Im Bietergespräch mit konsolidiertem Volumen wurde ein Preisabschlag erzielt, ohne die Anzahl qualifizierter Zulieferer unter die erforderliche Resilienz zu senken.

- Vollständige Attributpflege im Materialstamm für die Top-80-Prozent-Warengruppen
- Konsolidierung des Volumens je Kategorie und Neuausschreibung mit verbindlicher Volumenangabe
- Einführung einer Budgetabweichungsanalyse im monatlichen Einkaufs-Reporting
- Vertragliche Bandbreitenklauseln zur Absicherung bei Nachfrageschwankungen

Fazit

Das Einkaufsvolumen ist mehr als eine reine Summenzahl: Es ist Fundament für Budgetierung, Verhandlungsmacht und die meisten Einkaufskennzahlen. Voraussetzung für belastbare Aussagen sind saubere Stammdaten, eine klare Segmentierung nach Kategorien und Lieferanten sowie einheitliche Bewertungsregeln. Wer das Volumen konsolidiert und transparent steuert, erzielt typischerweise bessere Konditionen und senkt Prozessekosten. Gleichzeitig steigen mit dem Volumen finanzielle und Compliance-Risiken, die über Kontrollen und Vertragsregulierung begrenzt werden müssen. Industrielle Einkäufer tun daher gut daran, das Einkaufsvolumen aktiv als Steuerungsgröße zu begreifen – nicht als bloßes Berichtsergebnis.

Häufige Fragen

Was ist das Einkaufsvolumen?

Das Einkaufsvolumen ist der Gesamtwert aller von einem Unternehmen in einer Periode beschafften Waren und Dienstleistungen, ergänzt um mengenmäßige Betrachtungen. Es umfasst Direktmaterial, Indirektes und Beschaffungsnebenkosten je nach Ausweislogik. Es ist Bezugsgröße für Budgetierung, Savings und Lieferantensteuerung.

Wie berechnet man das Einkaufsvolumen?

In der Praxis wird das Volumen aus Bestell- und Rechnungsdaten je Periode summiert, üblicherweise netto je nach Fragestellung brutto inklusive Fracht und Nebenkosten. Wichtig sind eine konsistente Warengruppierung und bereinigte Materialstammdaten. Mengen- und wertmäßige Sichten ergänzen sich gegenseitig.

Was ist der Unterschied zwischen Einkaufsvolumen und Umsatz?

Das Einkaufsvolumen beschreibt die Eingangsseite, also was das Unternehmen zukaft. Der Umsatz beschreibt die Ausgangsseite, also was es verkauft. Beide Größen zusammen ergeben die Materialkostenquote, eine der wichtigsten Einkaufskennzahlen.

Warum ist das Einkaufsvolumen wichtig für Verhandlungen?

Lieferanten kalkulieren auf Basis erwarteter Abnahmemengen; wer verbindliche Volumina angeben kann, erhält in der Regel bessere Preise und Konditionen. Konsolidiertes Volumen über Standorte erhöht die Verhandlungsmacht zusätzlich. Deshalb ist eine saubere Spend-Analyse vor jeder Ausschreibung entscheidend.

Welche Kennzahlen beziehen sich auf das Einkaufsvolumen?

Typisch sind Materialkostenquote, Budgetabweichung, Savings in Prozent des Ausgangsvolumens sowie Volumenanteile je Lieferant und Kategorie. Auch die Quote von Bestellstornos oder die Termintreue werden in Relation zum Volumen bewertet. Alle Kennzahlen setzen eine konsistente Datenbasis voraus.

Wie hoch ist das Einkaufsvolumen im Verhältnis zum Umsatz?

Das ist stark branchenabhängig: In der Fertigungsindustrie liegt die Materialkostenquote häufig zwischen 50 und 70 Prozent des Umsatzes, im Handel noch deutlich höher, bei dienstleistungsintensiven Branchen deutlich niedriger. Der Richtwert dient der Einordnung des Einkaufs als Ergebnishebel, nicht als starre Zielgröße.